

De afzet van de Nederlandse slachterijen is vooral gericht op het verssegment. Een

kipmest uit Brazilië en, in mindere mate, uit Thailand. Dit vlees vindt vooral zijn bestemming naar de verwerkende industrie.

Een belangrijke recente ontwikkeling in de vleeskuikensector is de opkomst van het zogenaamde tussensegment. Naast het gangbare en het biologische pluimveevlees, ligt er nu scharrelpluimveevlees in de Nederlandse winkel. Vleeskuikenhouders produceren vleeskuikens volgens de regels van het Beter Leven-kenmerk met 1 ster, wat onder andere betekent een langzaam groeiend vleeskuiken, meer ruimte, daglicht en een overdekte uitloop. De productie is de laatste jaren snel toegenomen van 0,5 mln. dieren in 2007 naar 3,8 mln. in 2010. De bekendste merknamen zijn Volwaard en AH scharrelkuiken (puur en eerlijk) ([www.beterleven.dierenbescherming.nl](http://www.beterleven.dierenbescherming.nl)).

#### 3.7.4 De kalfsvleesketen

Nederland kent een omvangrijke kalfsvleessector en is de grootste exporteur van kalfsvlees in de wereld. Het stroomschema dat in figuur 3.4 is afgebeeld, geeft een overzicht van de Nederlandse sector. Zeer belangrijk voor het ontstaan van een kalfsvleessector in Nederland is de aanwezigheid van de zuivelsector. Hieruit betreft men niet alleen de nuchtere kalveren (nuka's), maar ook inputs als melkpoeder voor het dieet van de kalveren. Zonder de zuivelsector had de Nederlandse kalfsvleessector nooit deze omvang kunnen bereiken. Naarmate de productie van kalfsvlees in Nederland toenam, bleek de eigen zuivelsector niet meer in staat om voldoende inputs te leveren. Vandaar dat de sector op grote schaal nuka's is gaan importeren: circa 870.000 in 2010 (PVE). In eerste instantie vooral uit Duitsland, later ook uit de Baltische staten. Meer dan de helft van de nuka's is inmiddels uit het buitenland afkomstig. Uiteindelijk resulteert er een productie van 231.800 ton kalfsvlees, waarvan circa 90% wordt geëxporteerd. Een klein gedeelte blijft in Nederland en wordt voornamelijk geconsumeerd via de horeca. Wel zijn de afgelopen jaren de verkopen via het retailkanaal toegenomen.

Kalfsvlees wordt voornamelijk geproduceerd door bedrijven die diverse activiteiten combineren, zoals voerproductie, slachterij, verwerking en transport. Deze bedrijven worden ook wel integraties genoemd, vanwege de combinatie van ketenactiviteiten. Voorbeelden van kalfsvleesintegraties zijn: De VanDrie Group, Denkavit en Vitelco. Veel kalfsvleesintegraties produceren zowel blank kalfsvlees (afkomstig van kalveren tot 8 maanden oud) als rosésvlees (afkomstig van kalveren tussen de 8 en 12 maanden oud).

Diverse factoren spelen een belangrijke rol bij de ontwikkeling van een concurrentiekrachtige kalfsvleessector, naast de aanwezigheid van een omvangrijke zuivelsector (Bakker et al., 2012). De sterke verticale integratie van ketenactiviteiten wordt als een belangrijke succesfactor gezien. Dit heeft niet alleen geleid tot schaalvoordelen,



maar ook tot de capaciteit om te innoveren en om als een betrouwbare leverancier van kalfsvlees op te treden. Een andere succesfactor is de aanwezigheid van sterke gerelateerde (toeleverende) activiteiten, zoals voerproductie, zuivelverwerking en de kalverhouderij. De integraties en de circa 770 gespecialiseerde kalfsvleeshouders werken nauw samen, bijvoorbeeld aan de ontwikkeling van moderne stallen, verbetering van het productieproces en aandacht voor dierenwelzijn (De Bont et al., 2011). Ook de aanwezigheid van kwalitatief goede kennisinstellingen wordt gezien als positieve factor, bijvoorbeeld door gezamenlijk onderzoek naar milieu- en welzijns effecten (Berkhout et al., 2011). Samengevat leveren de verticale integratie en de sterke gerelateerde activiteiten een hoogwaardig en concurrentiekrachtig cluster op - één van de sterkste clusters in het Nederlandse agro & food-domein.